

Title	レンタル販売方式を採用する企業に於ける経営管理システムの設計
Sub Title	
Author	安藤一徳(Andou, Kazunori) 伏見多美雄
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1980
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001980-0063

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名 安藤 一 徳 主査 伏 見 多美雄 教授
 (富士ゼロックス株式会社) 副査 柳 原 一 夫 助教授
 所属ゼミナール 柳 原 一 夫 研 柴 田 典 男 助教授

レンタル販売方式を採用する企業に於ける

経営管理システムの設計

レンタル販売制度のもとでの売上・利益は過去の営業活動の累積結果であるため、一般になめらかな成長曲線を描く。つまり財務会計上の当期売上・利益は当期の営業活動成果を反映せず、その間には2～3年以上に及ぶタイム・ラグが存在する。

このため実績評価あるいは競合会社との比較分析において事実を誤認する恐れがあり、さらにレンタル個有の特殊性からくる要因（その多くは、レンタル制では製品陳腐化リスクをメーカー側が負っている事に起因する）とあいまって、経営上の重要な意思決定 … 例えば新製品導入、価格変更 … のタイミングが遅れるという危険性につながる。この様な問題を排除するための一助として新たな実績値測定の方法が必要であり、その意味ではより長期的視野で当期成果を把握する必要がある。ここではレンタル方式を採用するある企業に於ける営業部門業績評価システム（そこでの指標には財務会計上の売上・利益と設置台数、解約台数などに用いられている）の改善システムの一部として新たな売上・利益計算方法を提示するものである。レンタルの売上高は、売り切りの場合と異なり、“価格”，“設置台数”の他に“平均契約期間”に依存する。この点に注目し、新方法による売上高は設置活動効果として“レンタル価格”×“平均契約期間”×“当期設置台数”が計上され、解約防止活動効果として平均契約期間（計画値）を上廻って稼得した分から平均契約期間を下廻って解約された未稼得点をペナルティとして差し引いた値で示される。

この方法により前述した問題はかなり解消されるものの、レンタル・ビジネスのもつ他の特殊性に依る問題は依然未解決である。その中で重要なものは、コンピューター・事務機市場（当分析ではこの分野を対象としている。）に於けるプロダクト・ライフ・サイクルの短縮化への対応である。即ち、これら市場では画期的新製品というよりは低価格の改良製品をいち早く導入する傾向が顕著になった結果である。この様な状況変化はレンタル・ビジネスにとっては厳しい変化であり、売り切り販売への移行もひとつの対応策として考えられるが、その際には、中古市場育成等の問題も市場とのパイプを広げる（総需要拡大）観点から併わせて検討される必要があろう。